

Єрмошенко А.М.,
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету,

Поплавська В.В.,
заступник виконавчого директора
Дирекції андеррайтингу та методології
ЗАТ “СК “Кредо-Класик”

НОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СПІВТОВАРИСТВА

Розглянуто європейський досвід розв'язання проблем забезпечення платоспроможності страхових компаній та особливості переходу до нових нормативів у зазначеній галузі. Зроблено порівняльний аналіз чинної та розробленої систем платоспроможності. Висвітлено ситуацію в Україні.

European experience of Solvency of insurance industry and changing to a new system (Solvency II) are considered. Comparative analysis of the new and active system is made. The situation in Ukraine is described.

Сьогодні не викликає сумніву той факт, що саме ефективна робота страховиків, налагоджені конкурентні фінансові відносини є запорукою розвитку держави у внутрішньому та зовнішньому підприємницькому середовищі. За даними СЕА європейські страховики генерують обсяги страхових премій на суму понад 970 млрд євро (щорічний приріст близько 6 %). 60 % премій припадає на страхування життя й, відповідно, 40 % — на ризикові види страхування. При цьому чисельність зайнятих у страховому бізнесі перевищує один мільйон співробітників, а обсяг інвестицій у економіку від страхової діяльності дорівнює приблизно 6,3 млрд євро¹.

Страхові та перестрахові компанії відіграють важливу роль у “пом’якшенні” впливу природних катастроф та збитків, завданих людською діяльністю. Так, із метою компенсації втрат унаслідок природних і техногенних катастроф у 2004 році страховою індустрією було виплачено страхових відшкодувань на суму близько 1,2 млрд доларів США, в 2005-му — 7 млрд, а у 2006-му — 15,5 млрд доларів².

Саме тому забезпечення платоспроможності (в загальному значенні — здатність страховика до виконання взятих страхових зобов’язань своєчасно та в повному обсязі) однією з найважливіших проблем не лише окремої страхової компанії, а й усього світового страхового ринку.

¹ За даними Європейської страхової та перестраховальної федерації. — <http://www.cea.assur.org/>

² Natural catastrophes and man-made disasters // Sigma Research. — <http://www.swissre.com//>

Історично перші кроки з розв'язання питань забезпечення платоспроможності страховиків було зроблено на території Європи, а саме у Швеції, із прийняттям у 1903 році Закону “Про діяльність страхових організацій”. Наступним важливим етапом у врегулюванні зазначених питань стала розробка на початку 1970-х років мінімальних умов забезпечення платоспроможності страховиків у рамках Європейського Співтовариства (ЄС).

Досвід подолання проблем, пов'язаних із платоспроможністю, країнами ЄС є дуже актуальним для вітчизняного страхового ринку з такими його характерними рисами, як зростання кількості компаній із іноземними інвестиціями, прагнення до захоплення більшої частки ринку, поліпшення якості надання страхових послуг і, як наслідок, загострення конкурентної боротьби.

Сьогодні євроспільнотою з безпосередньою участю Європейської страхової та перестраховальної федерації (The European Insurance & Reinsurance Federation — CEA), членами якої є понад 5000 страхових організацій із 33 країн, розробляються нові режим та вимоги до платоспроможності страхових компаній під офіційною назвою “Solvency II”, або “Друга директива платоспроможності” (далі — Друга директива), введення в дію якої планується у 2010—2012 роках. Метою цього проекту є аналіз сучасних моделей платоспроможності, а також розробка та впровадження єдиної моделі платоспроможності для страхових компаній країн — учасниць ЄС — із урахуванням сучасного стану страхових ринків і розвитку світової економіки. До того ж Друга директива повинна замінити 14 чинних нормативно-правових актів, що приведе до спрощення європейського законодавства в галузі страхування³.

Європейські страховики та перестраховики підтримують проект Другої директиви, адже він є уособленням значних змін у їхній діяльності: існує велика різниця між самостійним розв'язанням проблем платоспроможності власної страхової компанії та регулюванням зазначеного питання на державному рівні. Тільки встановлення певних нормативів і вимог може одночасно задовольнити інтереси страховиків, страхувальників та акціонерів.

Одним із ключових завдань Другої директиви є оцінка системи платоспроможності, що найкращим чином відобразатиме реальні ризики страхової компанії; метою — не ускладнення системи розрахунку та аналізу платоспроможності, а введення високих стандартів ризик-менеджменту та ефективного розміщення активів страховиків⁴.

Необхідність розробки та впровадження Другої директиви викликана, передусім, тим, що чинні вимоги щодо капіталу страховика та маржі платоспроможності були сформовані ще на початку 1970-х років і на сьогоднішній день є застарілими. З того часу наука ризик-менеджменту значно розвинулася. На сьогодні багато великих страхових компаній розвивають власні системи оцінки ризиків,

³ http://www.ins-club.com/?area_id=6&id=9543

⁴ Solvency II Introductory Guide. — <http://www.cea.assur.org/cea/v2.0/uk/solvency/solvency.php>

що базуються як на визначенні необхідного розміру активів, так і на здійсненні оцінки взятих на страхування ризиків.

Друга директива — це можливість поліпшити регулювання страхової галузі шляхом запровадження:

- інформаційно-аналітичної системи, що базується на оцінці ризиків;
- інтегрованого підходу до умов страхування та вимог стосовно капіталу страховика;

- змішаної моделі системи ризик-менеджменту;
- вимог до капіталу, що базується на внутрішніх моделях страховиків;
- визнання необхідності диверсифікації та зменшення ризиків.

При розробці Другої директиви було проаналізовано основні моделі платоспроможності провідних країн світу та лідерів цієї галузі (рис. 1).

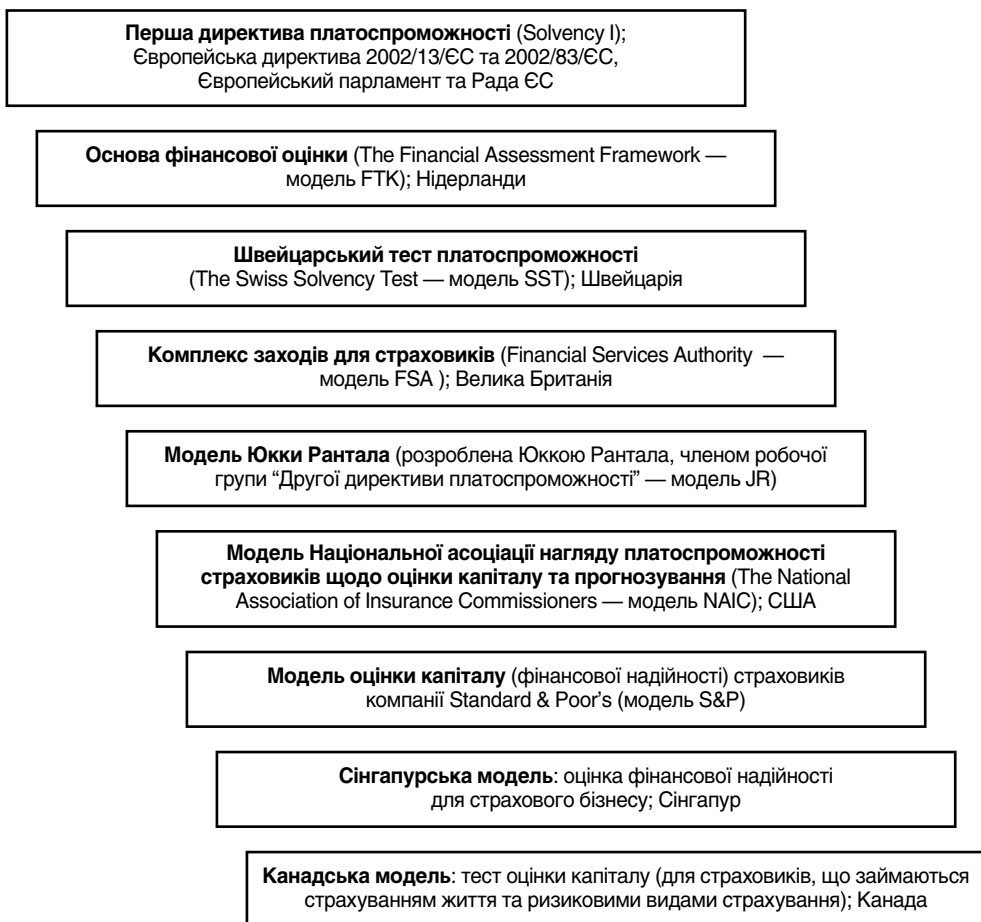


Рис. 1. Основні моделі оцінки платоспроможності країн світу⁵

⁵ Solvency Assessment Models Compared //www.cea.assur.org/cea/v2.0/uk/solvency/solvency.php

На думку більшості експертів, показники аналізу платоспроможності, що використовуються в Першій директиві платоспроможності (Solvency I, далі — Перша директива), не можуть адекватно відображати різноманіття ризиків у типовому страховому портфелі страхової компанії. У зв'язку з цим прогресивні страховики розробляють та використовують власну внутрішню модель для аналізу страхового портфеля та чинників, що можуть негативно вплинути на платоспроможність компанії. А якщо порівняти чинні нормативи забезпечення платоспроможності в Україні та ЄС, то всі вони базуються на оцінці активів страховика, але вітчизняна система платоспроможності є істотно менш жорсткою, ніж визначена Першою директивою.

Окрім маржі платоспроможності важливими чинниками забезпечення платоспроможності страхової компанії є її гарантійний фонд та вільні резерви як складові власних коштів страховика (рис. 2).

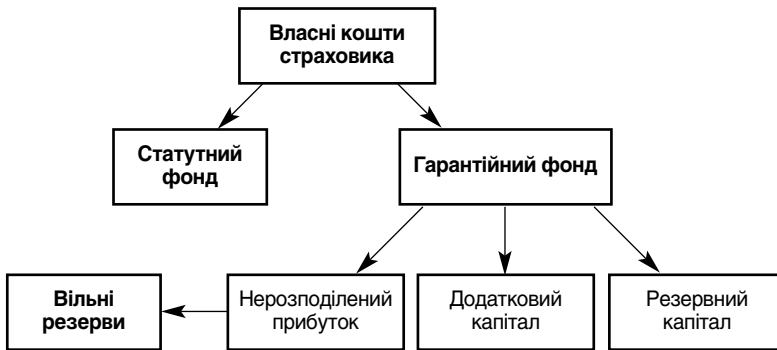


Рис. 2. Структура власних коштів страховика

Основою формування гарантійного фонду страхової компанії виступає прибуток. На жаль, у законодавчій базі України не встановлено мінімального розміру та особливостей формування гарантійного фонду страховика на відміну від країн Європейського Союзу. Так, директивами ЄС⁶ із метою запобігання зниженню платоспроможності страхових організацій вимагається створення мінімального гарантійного фонду в розмірі не менш ніж 1/3 маржі платоспроможності. У свою чергу, величина мінімального гарантійного фонду не повинна бути нижчою від суми такого фонду, встановленого для певного виду страхування.

Згідно із Законом України “Про страхування”⁷ страховики за рахунок нерозподіленого прибутку можуть створювати вільні резерви, які є часткою власних

⁶ Про внесення змін і доповнень до Директиви Ради 73/239/ЄЕС щодо вимог до запасу платоспроможності для підприємств, що здійснюють страхування, інше аніж страхування життя: Директива Європейського Парламенту та Ради ЄЕС від 5 березня 2002 р. № 2002/13/ЄС. — <http://zakon.rada.gov.ua>

⁷ Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями. — <http://zakon.rada.gov.ua>

коштів страховика й резервуються з метою забезпечення платоспроможності страховика відповідно до прийнятої методики здійснення страхової діяльності.

Отже, гарантійний фонд разом із вільними резервами є ще одним джерелом підтримання належного рівня платоспроможності страховиків, тому для її забезпечення доцільно створити на рівні вітчизняної законодавчої бази мінімальний гарантійний фонд страхових організацій.

Перехід від системи оцінки платоспроможності за Першою директивою до системи, запропонованої Другою директивою, зображено на рис. 3.



Рис. 3. Перехід від системи оцінки платоспроможності “Solvency I” до “Solvency II”⁸

Як видно з рисунка, головним призначенням системи оцінки платоспроможності, згідно із “Solvency II”, є оцінка реального обсягу ризиків діяльності страховика чи перестраховика. В основу Другої директиви покладено модель, що базується на ризиках і головним призначенням якої є повна відповідність розміру капіталу взятим страховим зобов’язанням. У ідеалі зазначена модель має точно розподіляти рівень ризику в портфелі страховика, визначати необхідний обсяг капіталу та сприяти його найефективнішому використанню.

Таким чином, Друга директива не тільки визначає вимоги щодо достатності капіталу страховиків, а й спонукає страхові організації до запровадження системи оцінки та контролю ризиків, що беруться на страхування.

Рівень ризику у страховому портфелі залежить переважно від таких чинників, як:

— розрахунок страхових тарифів (компанія, що реалізує рентабельні страхові продукти, потребує меншої кумуляції капіталу (страхових резервів), ніж компанія, що здійснює реалізацію менш прибуткових страхових продуктів);

⁸ <http://www.cea.assur.org/cea/v2.0/uk/solvency/solvdocs/SolvencyGuide.pdf>

- умови страхування (наявність різноманітних додаткових опцій: додаткового покриття, гарантій, інвестиційного доходу тощо);
- агресивна інвестиційна політика, або політика вкладення коштів у високодохідні активи, яка також потребує наявності більшого капіталу;
- політика перестраховування та хеджування, що може зменшити рівень ризиків;
- політика диверсифікації ризиків у страховому портфелі⁹, яка, на думку авторів Другої директиви, матиме найбільший вплив на необхідний розмір капіталу (резервів).

Слід зазначити, що на практиці побудова системи, яка точно врахувала би вплив усіх чинників на необхідний розмір капіталу та власне платоспроможність страховика, не можлива. Багато страховиків розробляють дуже складні комп'ютерні моделі для визначення можливих наслідків впливу різноманітних чинників на їхній страховий портфель. Використання таких моделей дає впевненість у якості й точності оцінки ризиків та визначення розміру необхідного капіталу для окремого страхового портфеля.

Але не всі страховики можуть побудувати власну комп'ютерну модель оцінки ризиків — малі та середні компанії зазвичай не мають таких фінансових можливостей. У зв'язку з цим Друга директива пропонує альтернативу — так званий “Стандартний підхід”. Він базується на оцінці ризиків, що відповідає принципам внутрішніх моделей страховиків, і ставить перед собою аналогічну мету, але разом із тим вимагає більш консервативного використання всередині кожної страхової організації, оскільки не пристосований до вузькоспеціалізованих або суто специфічних портфелів страховиків. Крім того, “Стандартний підхід” буде дешевшим і простішим у використанні, ніж внутрішні моделі страховиків, а також виконуватиме роль посередника між простотою й консерватизмом та стимулюватиме компанії розвивати складніші власні моделі оцінки ризиків.

Отже, можна виділити три основних принципи функціонування моделі платоспроможності Другої директиви:

1. Визначення обсягу фінансових ресурсів, потрібних для виконання нормативів платоспроможності страхової компанії, таких як необхідний обсяг капіталу для дотримання платоспроможності — Solvency Capital Requirement (SCR). SCR розраховується з допомогою “Стандартного підходу” або внутрішніх моделей оцінки платоспроможності страховиків.

2. Утворення системи моніторингу з метою відстеження зниження рівня капіталу та його відповідності мінімально необхідному капіталові — Minimum Capital Requirement (MCR). Ця система передбачає також визначення кількісних та якісних характеристик фінансових ресурсів, потрібних для дотримання встановлених вимог щодо платоспроможності страхових організацій. Наприклад,

⁹ Solvency II Introductory Guide //www.cea.assur.org/cea/v2.0/uk/solvency/solvency.php

вона визначає систему контролю, внутрішні ризики управління та аспекти операційних ризиків.

3. Визначення вимог щодо страхування конкретних ризиків (необхідний обсяг капіталу, прозорість та відкритість інформації тощо).

Варто зауважити, що наведені вище принципи взаємопов'язані, отже не повинні суперечити один одному.

Таким чином, Друга директива платоспроможності ставить за мету, окрім аналізу достатності капіталу, здійснення оцінки страхового портфеля компанії та наявних страхових ризиків, а саме: системи андеррайтингу, тарифної політики й умов прийняття ризиків на страхування, системи перестраховування та хеджування, інвестиційної політики, ринкових і операційних ризиків страховиків. Зазначені заходи, у свою чергу, спрямовані на поліпшення захисту прав споживачів страхових послуг, поглиблення ринкової інтеграції та зростання міжнародної конкурентоспроможності європейських страховиків. Тобто нові нормативи забезпечення платоспроможності страхових організацій сприятимуть проведенню всебічного аналізу всіх видів ризиків та ефективному управлінню ними.

Українська система платоспроможності базується на європейській моделі — Першій директиві платоспроможності, що відображається в нормах Закону “Про страхування”. Утім, вимоги до платоспроможності вітчизняних страховиків істотно нижчі від європейських норм та нормативів, що пояснюється розвитком економіки й поступовим розвитком страхової справи. Разом із тим протягом останнього року відбувається вдосконалення чинного законодавства — відпрацьовується нова редакція зазначеного закону, яка враховуватиме нові вимоги та стандарти щодо платоспроможності й передбачатиме поступовий перехід до європейського стандарту — Другої директиви щодо платоспроможності, що особливо актуально у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та прагненням до європейської інтеграції.